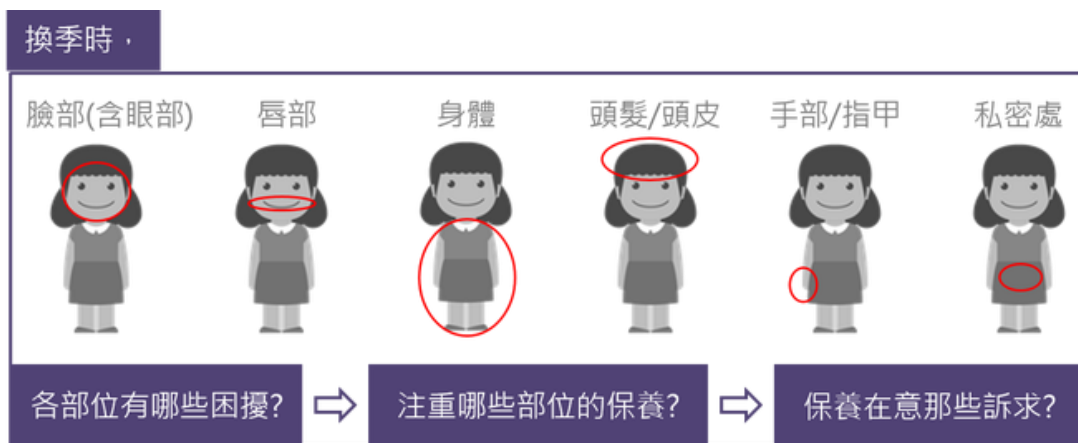


換季保養行銷掌握重點 PART I

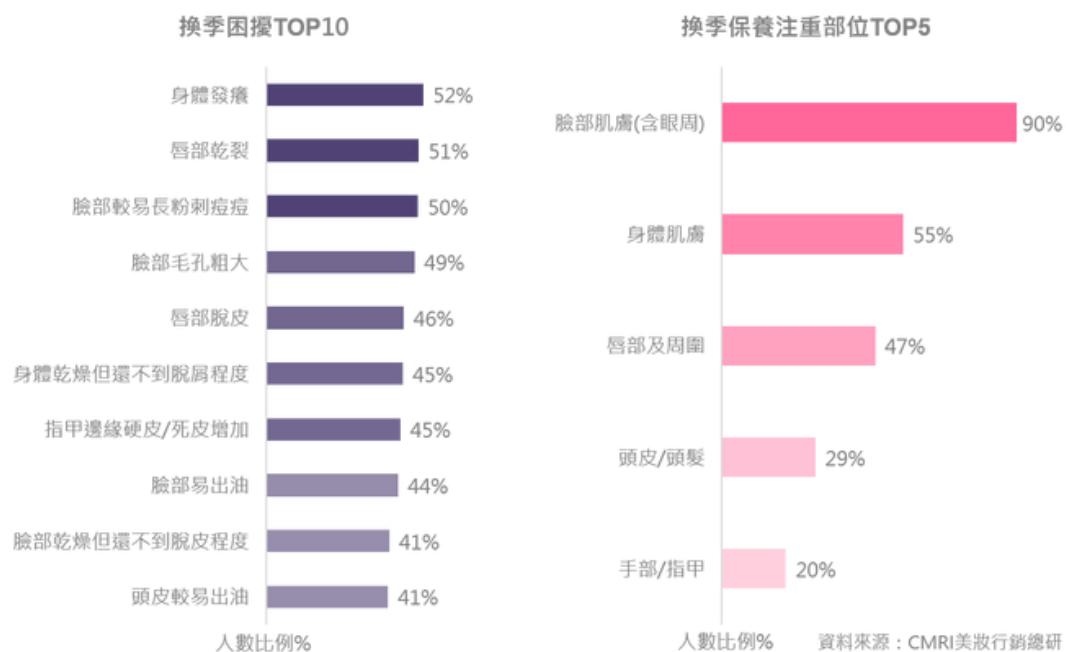
秋冬逐漸逼近，快到了換季的時期，許多消費者會因換季出現平常沒有的肌膚煩惱，保養方面也會針對部位做加強，降低換季時帶來的不適。針對這種季節性的保養，掌握行銷期和消費者的需求是廠商須關注的議題。在市場上，大部分廠商都有符合換季保養的商品，很多廠商都主打抗敏、鎮定皮膚功效的商品來幫消費者渡過舒服的換季期...那到底要如何溝通、以甚麼功效的商品才能在這短暫的過渡期打中消費者需求、吸引到他們的注意呢？

CMRI 藉由這次夏轉秋問卷，調查了 1,578 位女性在換季時各部位的困擾及保養在意的訴求，幫助廠商更了解消費者及市場需求，以利廠商做換季時商品和行銷方面的規劃。



臉部、身體和唇部保養為前三大換季保養市場區隔

換季困擾前三名分別為身體發癢、唇部乾裂和臉部較易長粉刺痘痘，而換季時網友注重保養的部位前三名也分別為臉部肌膚、身體肌膚和唇部及周圍。以此三區隔為主的廠商，有機會利用換季時節，以對的溝通方式招募到買者。



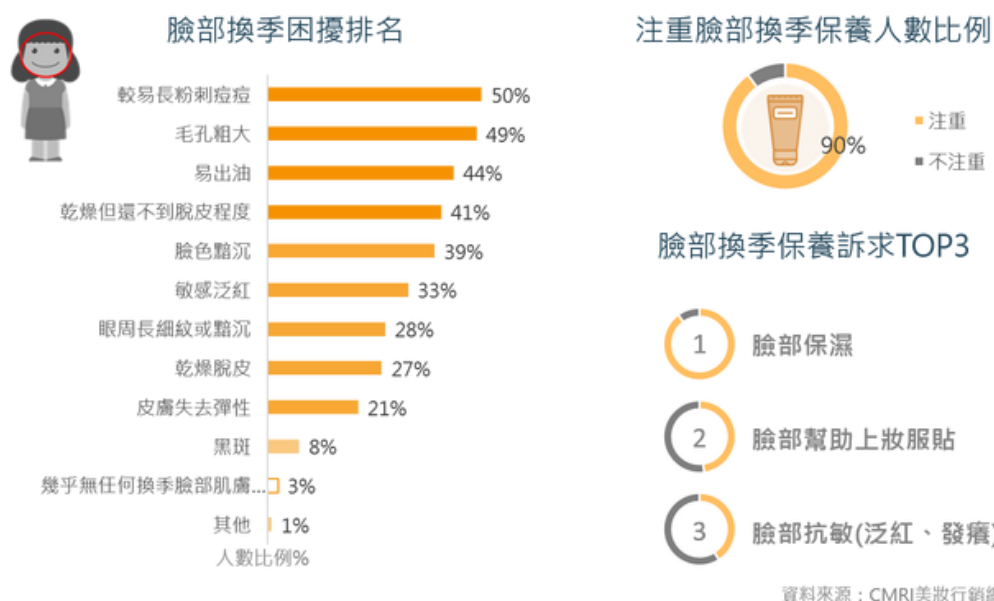
以下帶您看到換季時節網友分部位的「困擾排名」與「保養在意訴求」

夏轉秋· 臉部(含眼部)保養

臉部換季困擾除了乾燥外，其實更大一部分網友有易長痘痘粉刺、毛孔粗大、易出油等可能因油水不平衡造成的問題。其中大部分的網友(佔9成)都注重換季時的臉

部保養，且主訴求保濕，建議廠商在換季時，商品可以保濕產品為主，主打兩大訴求：

1. □幫助油水平衡來降低粉刺痘痘、毛孔粗大、出油問題；或
2. □換季需要的保濕加強，抵抗換季造成的敏感發癢並幫助上妝服貼。

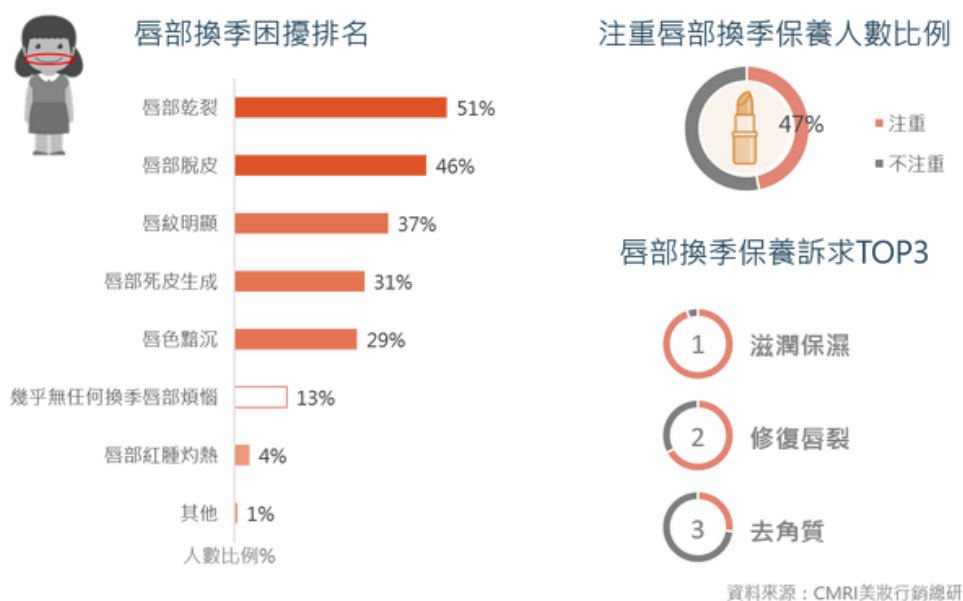


夏轉秋，唇部保養

□唇部乾裂、脫皮和唇紋明顯為夏轉秋最多網友在意的唇部煩惱。縱使回答的網友中有約 8 成比例有唇部換季困擾，但僅有 5 成網友會注重唇部換季的保養。而有保養的人以滋潤保濕和修護唇裂為主要訴求。

綜合以上發現，建議廠商：

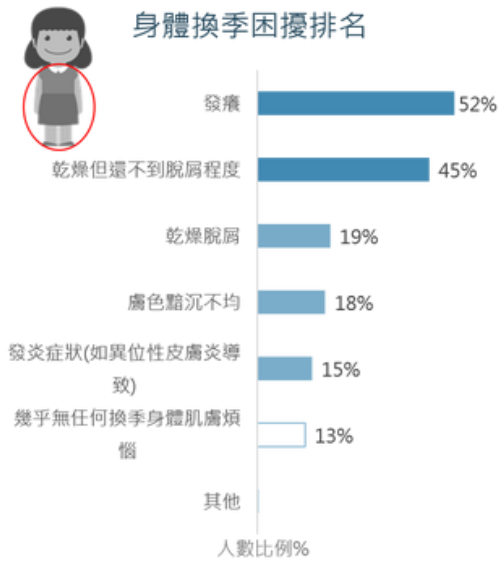
1. 在換季商品方面以保濕產品為主，主打滋潤保濕、修護唇裂脫皮、撫平唇紋幫助上唇彩顯色服訴求；
2. 對照有唇部換季困擾和有加強保養的人數比例，顯示尚有潛在買者待廠商加強溝通接觸，將有機會擴大市場。



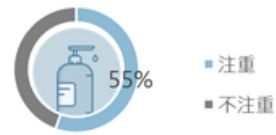
夏轉秋，身體保養

□換季時，身體方面困擾以乾燥發癢還不至於脫屑為主(皆達45%以上比例)，另外，較嚴重有發炎症狀、乾燥到脫屑程度的比例約佔2成。和唇部一樣，有身體換季困擾者遠多於注重身體換季保養的人數亦顯示潛在買者待廠商加強溝通接觸，將有機會擴大市場。

換季身體保養建議廠商商品以保濕產品為主，主打訴求：滋潤保濕、防止乾燥發癢。



注重身體換季保養人數比例



身體換季保養訴求TOP3



資料來源：CMRI美妝行銷總研

比起較成熟的臉部換季保養市場，唇部和身體換季保養還有機會帶進新的買者擴大市場，要針對哪一群人做溝通？且怎麼溝通才能切中他們的需求呢？

歡迎聯絡 CMRI 美妝行銷總研 數據分析師 Hedy 以了解更多

email: hedy.tseng@itrue.com.tw

TEL: +886 2 2322-3778#105

下一期... 換季保養行銷掌握重點 PART II 將帶您繼續看到頭髮/頭皮、手部/指甲和

私密處換季保養